

経営の神髄～自社の顧客提供価値をもう一度考えてみよう～

『あなたは何屋さんになるのが一番儲かるのか??』

コロナ融資の返済が始まり廃業をする企業が増えて来ています。それらの多くは創業時に考えたビジネスモデルや、事業承継したビジネスモデルを進化・発展させることなくただ継続した結果、低付加価値型の事業になってしまい、稼げなくなり廃業するケースです。経営者にとって重要な役割の一つは「自社の顧客提供価値（何屋さんをやるか?）を考えること」であり、儲かっている会社はこの事業立地の選び方が優れていると言っても過言ではありません。このセミナーでは顧客価値を見直すことでより収益力の高い会社に変われるヒントをお伝えします。

- 日 時：令和 7 年 3 月 25 日（火） 13：30～16：00
- 会 場：木更津商工会館 3 階研修室（木更津市潮浜 1-17-59）
- 講 師：アルパーコンサルティング(株)代表取締役 古川 忠彦 氏
- 主 催：木更津商工会議所 中小企業相談所（担当：遠藤）
お問合せ ☎0438-37-8700
- 持ち物：決算書（確定申告書）過去 3 年分・電卓
Wi-Fi の繋がるパソコン or タブレットとスマートフォン

※延長コードやスマホの充電設備のご用意はありませんので事前に充電しお持ちください。

【講演内容】

- あなたの会社は稼げているのか？自社の労働生産性を算出してみよう！
- 「顧客提供価値」と「収益力」はなぜ直結するのか
- もっと高く付加価値をつけて売るための顧客ニーズと事業ドメインの探し方
- 顧客提供価値の見直しにより収益力が劇的にアップした成功事例 30 選！
- 自社の顧客提供価値の再定義（ワーク） ■ 明日から実践できる具体的な取り組み

講 師

<講師プロフィール>

株式会社TKC元取締役。中小企業基盤整備機構において、地域支援機関等サポート事業チーフアドバイザー、よろず支援拠点全国本部アドバイザーを務める。中小企業庁や特許庁の有識者委員を拝命。経営戦略、中小企業政策、補助金・助成金等を専門領域とする。全国の商工会、商工会議所を中心に年間200本以上のセミナーを実施している超人気講師。

<プロフィール>

- ・経営管理修士（MBA 明治大学）
- ・中小機構チーフアドバイザー
- ・中小企業大学校支援担当者研修
- ・中小企業会計学会（幹事）

ふるかわただひこ

古川忠彦 氏



3 月 25 日(火)「顧客提供価値セミナー」申込書

木更津商工会議所 行 (FAX: 0438-37-8705)

お申込み QR コード

事業所名		TEL	
お名前		FAX	
ご住所		E-MAIL	

※本申込書にご記入いただいた情報は、本事業実施・運営の目的にのみ使用致します。